Table ronde

Distribution à l'international, mode d'emploi

Animée par :



Pascal KOENIG
Associé
DELOITTE

Intervenants :



Isabelle SILVE
Responsable produit distribution à l'international
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES



Philippe LEBEAU
Responsable des relations investisseurs
COMGEST



Yves CHOUEIFATY
Président
TOBAM



Patrick RIVIERE
Directeur général
LA FRANCAISE

- Les subtilités de l'harmonisation (processus d'enregistrement, information aux actionnaires, taxes régulateurs, tax reporting)

- Vos produits sont-ils adaptés aux pays cibles ? Et pour quels types de clients ?

- Forces commerciales, quel dispositif : depuis Paris, TPM, partenariat, succursale locale

- Comment vous faire connaître et reconnaître à l'international ?

2013

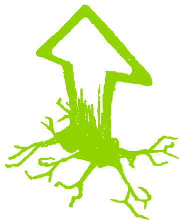


188 mds

Souscriptions nettes estimées

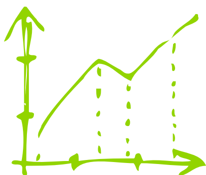
Source: Lipper

2014



252 mds

Souscriptions nettes estimées au 1er semestre 2014



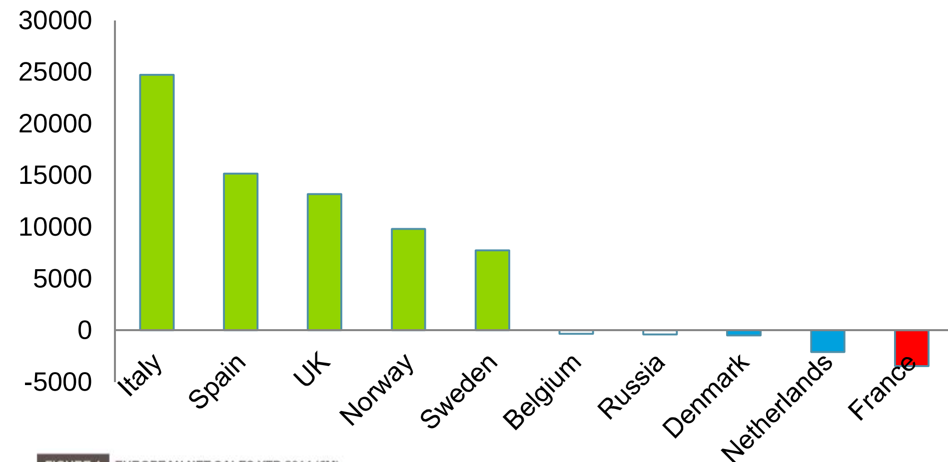
Soit **+34%** et

Plus haut niveau depuis

2006 (372 milliards)

Source: Lipper

Top and bottom five european market ranking by estimated net sales ytd 2014



Source: Lipper

FIGURE 1 EUROPEAN NET SALES YTD 2014 (€M)

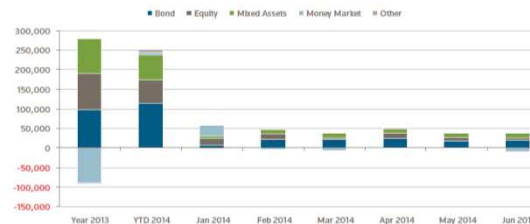
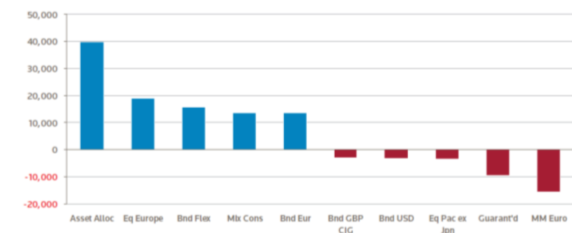
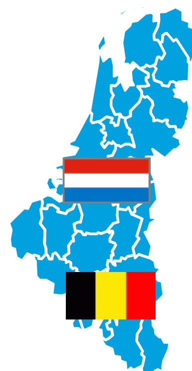


FIGURE 10 TOP AND BOTTOM FIVE SECTORS BY SALES YTD 2014 (€M)





OU ? A QUI ?



- Taille
- Accessibilité
- Type d'investisseurs (Retail/Retail+/Institutionnels)
- compétiteurs
- Aversion aux risques
- ….

QUOI ?



- Expertises
- Type de part
- Devise
- Fonds local/Lux
- ….

COMMENT ?



- Stratégie globale/ciblée
- Gestion centrale /intermédiée/succursales
- Intermédiaires / Partenaires
- Modalités d'enregistrement
- Réglementation et ficalité locales
- Modalités de Sous/Rach
- Réglement/livraison
- Service Client
- ….
- ….

COMBIEN ?



- Seuils critiques
- Marketing (contenus / contenants)
- Prix - Rétro
- Autres sources de différenciation
- ….








Atouts de la SGP et des produits

- Savoir faire propre valorisable
- Notoriété
- Avantage de différenciation
- Relations commerciales existantes
- Compétences humaines
- ADN international

Attrait du pays cible

- Potentiel du marché
- Accessibilité
- Evaluation du risque économique et politique
- Compétition

Ingrédients

- Market intelligence : distribution transfrontalière de produits d'épargne collective
- Etudes de marché / Publications :
  - Analyse de potentiel de marché
  - Diagnostic de l'environnement concurrentiel
  - Positionnement de la gamme Produits
- Cadrage stratégique :
  - Marchés
  - Produits
  - Marque et communication
  - Dispositif commercial et marketing
- Déploiement / outsourcing

Maîtrise des réglementations locales

Maîtrise des circuits opérationnels

Stratégie marketing adaptée

Etude **Deloitte.**

Are you export ready ?

Cette étude s'appuie sur une analyse qualitative menée auprès d'une sélection de 13 sociétés de gestion françaises entre novembre 2013 et mars 2014.





Source: Etude Deloitte Are You Export ready?

Etude **Deloitte.**

Are you export ready ?

Cette étude s'appuie sur une analyse qualitative menée auprès d'une sélection de 13 sociétés de gestion françaises entre novembre 2013 et mars 2014.

Nous avons analysé le processus de développement à l'international des sociétés de notre échantillon autour de 3 phases principales:

70%

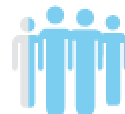




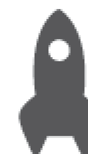


Pendant la préparation, la compréhension des spécificités locales est l'une des difficultés majeures à surmonter pour 70% sociétés interrogées.

80%

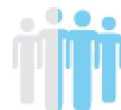






Procèdent à l'enregistrement de fonds à l'étranger lors de la phase de lancement.

62 %







En gestion courante, l'investissement en communication et en différenciation est le plus conséquent pour 62% des participants.

Source: Etude Deloitte Are You Export ready?